

방산 패키지 수출 극대화 방안 연구

박원재^{1*} 김한경² 채우석³ 심상렬⁴

- I. 서 론
- II. 세계 방산수출 패러다임의 변화
- III. 방산 선진국의 수출지원 트렌드
- IV. 한국 방산수출의 성과와 실태
- V. 방산 패키지 수출 극대화 방안
- VI. 결 론

요 약

본 논문은 높아진 한국의 국격과 방산물자 수출에 적극 활용함으로써 창조경제달성에 기여해 보자는 의도에서 시작되었다. 세계 방산시장의 패러다임 변화와 방산선진국의 수출지원 트렌드를 살펴보면, 이들은 단순제품수출형태가 아니라 초기 마케팅 기획단계부터 구매국에게 보다 유리한 패키지(컨설팅, 교육훈련, 운영유지지원, 현지조립지원 등을 포함) 형태로 변화하고 있음을 알 수 있었다. 이에 한국방산수출 지원 조직 및 지원 실태를 분석해 봄으로써, 방산 패키지 수출 극대화를 위한 필수 보강 지원기능이 무엇인지, 그리고 그것을 어떻게 실현해야 하는지 등의 방안을 모색하고자 하였다.

<핵심어> 방산한류, 패러다임 변화, 선진국 수출지원, 수출지원 필요기능

1* 광운대 일반대학원 방위사업학과 박사과정 (방위사업청 근무)
(Tel : 02-2079-6851, E-mail : pwj6464@gmail.com)
2 광운대 방위사업학 박사
3 한국방위산업학회(KADIS) 회장
4 광운대 동북아 대학 통상학부 교수

논문접수일 : 2014년 8월 11일 게재확정일: 2014년 9월 18일
논문수정일 : 2014년 9월 2일(1차), 2014년 9월 5일(2차)

A Study on the government level's needed support measures for package type export of Defense Industry

A Study on the Needed Government Support Measures for Package-type Exports of the Defense Industry

**Park, Won Jae,¹ Kim, Han Kyeong,² Chae, Wooseok,³
and Shim, Sang Ryeol⁴**

Abstract

The purpose of this research is to find more effective ways to support exports of our defense products through package-type promotion. Package-type defense product exports are composed of initial acquisition consulting for buyers, proposals that are more suitable for the buyer's long-term economic development, and military operation needs due to a deeper bilateral relationship. In this regard, this research analyzes the world defense market paradigm, the status and strength of export support in developed countries, and the export support systems of the current Korean government. Through this analysis, this study can find out what kinds of supporting functions are needed for our future competitiveness in the world market.

Nowadays, the size and mode of arms transfer projects are increasing, and full solution provision is needed for buyers. Even competitors are trying to join **what?** strategically when they are needed to produce better solutions based on smart clients and fully developed ICT. Thus, this study explored practical solutions such as the establishment of a new organization staffed by highly experienced personnel. This solution should also be followed in legal processes.

Keywords: Korean Defense Products Fever, Paradigm Changes, Foreign and Korean Governments' Defense Products Export Support

1. 서론

본 연구는 세계적으로 조성되고 있는 한류 분위기를 방산물자수출에 적극 활용 하여 박근혜 정부의 창조경제 달성 등 국익창출에 기여해 보자는 의도에서 시작되었다. 방산 한류란 용어는 채우석¹⁾의 연구에서 정의된 개념으로 ‘방산물자를 중심으로 한 방산 패키지²⁾를 우리의 혼과 정신이 담긴 한류 열풍과 융합하여 제공하는 것’을 의미한다. 이러한 ‘방산 패키지’ 논의는 우리 내부로부터 출발한 것이 아니라 해외 구매국으로부터 논의가 시작되었다. 최근 2~3년간 중동 및 아시아 지역의 몇몇 국가들이 한국군 무기체계 구입과 동시에 운용교리, 훈련 프로그램 교환, 각종 운용 노하우까지 패키지로 전수 해 달라는 요구가 있었다. 그러나 이러한 제안이 구매국의 제도적 한계와 한국의 여의치 못한 상황 등 여러 가지 이유로 구현되지 못했다. 우리의 무기체계를 도입하고자 하는 국가의 입장에서는 획득과정을 통해서 도입무기체계는 물론 관련 분야의 전투력(상호 운용성 강화 등) 증강, 경제적 이득을 동시에 희망하고 있다. 따라서 최초 협의 단계부터 양국은 상호 이익이 되는 방안 즉, 패키지 수출이 불가피 하게 되었고, 세계방산시장의 흐름 또한 이렇게 가고 있다.

이에 본 연구는 방산 패키지 수출 극대화 방안을 모색하기 위해 먼저 세계 방산수출 패러다임의 변화와 방산 선진국의 수출 지원체계를 분석 한 후, 이어 한국 방산수출의 성과와 실태(관련 제도 및 법규, 조직 운영 측면)를 진단하고 마지막으로 우리의 방산 패키지 수출을 효과적으로 지원하기 위한 방안을 제시하는 순으로 진행한다.

2. 세계방산수출 패러다임 변화

2.1 개요

- 1) 채우석, “방산한류 발전방안에 관한 연구,” 『한국방위산업 학회지』, 제21권, 제1호, 2014, p. 17.
- 2) 방산 패키지란 국내 방산업체가 생산하는 무기 및 장비와 ICT 소프트웨어는 물론 한국군의 선진화 경험과 노하우에 바탕을 둔 종합적인 국방 안보 컨설팅 그리고 우수한 예비역 자원들이 갖고 있는 다양한 경험과 전문 역량까지 총망라하는 것으로 구매국의 요구에 맞도록 이들을 적절히 융합하는 형태를 말한다. 방산 패키지의 핵심요소는 방산물자 즉 무기체계와 전력화지원요소이다. 이러한 핵심요소를 중심으로 추가적인 부가가치를 제공할 수 있는 요소들이 있다. 예를 들면 항공기를 수출할 경우 항공기 자체는 무기체계이고 조종사 훈련, 관련 교리, 부대 편성, 정비 및 운영 유지 기법 등은 항공기와 함께 지원되는 전력화 지원요소라고 할 수 있다.(관련 규정 주석에 부가 설명) 여기에 방산물자 구매국의 차세대 지휘관 양성을 지원하고 군 및 민간요원들에게 군사력 건설과 운용, 방산기반 구축, 관련 교육 프로그램 등을 유·무상으로 제공하는 부가적인 요소까지 포함한다면 이것이 기본적인 ‘방산 패키지’가 될 것임.

방산수출은 구매국 정부를 상대로 하기 때문에, 미국, 영국, 프랑스 등 방산 선진국 정부들이 자국 기업에 앞장서서 방산수출의 장벽이 되는 제도적 요소들을 제거하고 업체의 마케팅 활동을 적극 지원하고 있다.

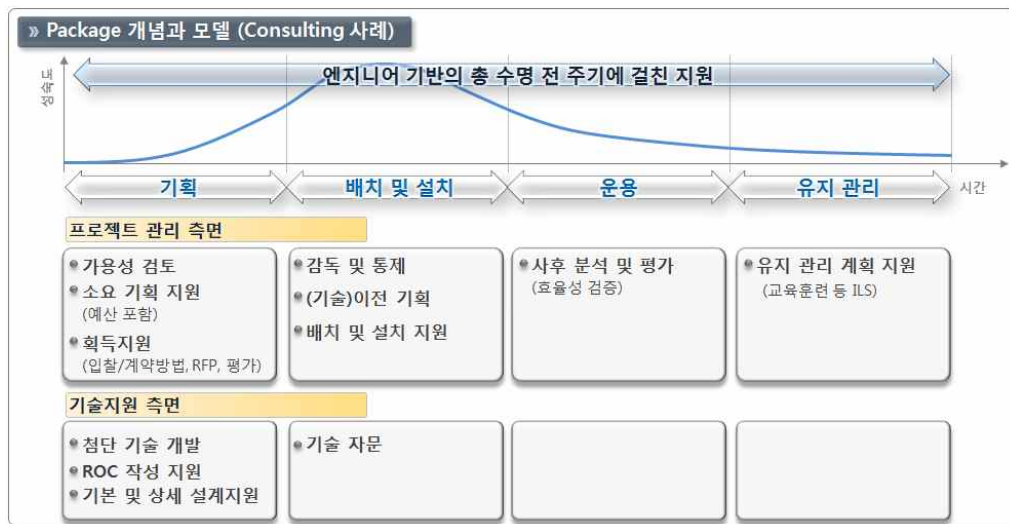
세계 방산시장의 90%이상을 독점하고 있는 구미 각국의 방산 선진국 기업은 기존의 단일 무기 체계 판매 수준을 뛰어넘어 구매국의 요구를 충족시키고, 나아가 고객의 감동을 불러일으키는 통합적 솔루션 혹은 서비스를 제공하는 추세로 변화하고 있다. 이러한 변화에 부응하여 방산 선진국 기업은 기존 플랫폼(Ready made system)을 기반으로 관련기능을 통합함은 물론 관련 서비스까지 제공함으로써 이미 점유한 시장위치를 더욱 공고히 하고 있다.

이에 비해 우리는 “2020년대 방산선진국 진입”³⁾을 목표로 설정 하였음에도 아직까지 단일 무기체계 판매수준에 머물고 있다. 따라서 본 연구는 방산 선진국 정부와 기업의 방산수출 트렌드를 분석해 봄으로써 우리의 발전방향을 모색해 보고자 한다.

2.2 수출 프로젝트의 형태 변화

수출 프로젝트가 해당 무기체계의 수명주기(Life Cycle) 전체를 대상으로 한 풀 라인(Full Line)서비스를 제공함에 따라 점차 대형화, 첨단화되고 있다. 이러한 특징을 구체적으로 요약하면 다음과 같다.

<그림-1> 수출 프로젝트의 형태 변화



(자료) Program Management Body of Knowledge, Project Management 개념 수정 및 종합

첫째, 구매국이 소요 발주를 내기 전부터, 구매국 보유 무기체계의 분석은 물론 (작전

3) 방위사업청 방산진흥국, 『2013~2017 방위산업육성 기본계획』 (방위사업청, 2013.1), p. 23

방산 패키지 수출 극대화 방안

및 전술을 포함한)운용체계까지 분석함으로써, 구매국이 향후 확보해야 할 무기 및 관련 체계에 대한 컨설팅⁴⁾을 유상 또는 무상으로 제공하고 있다.

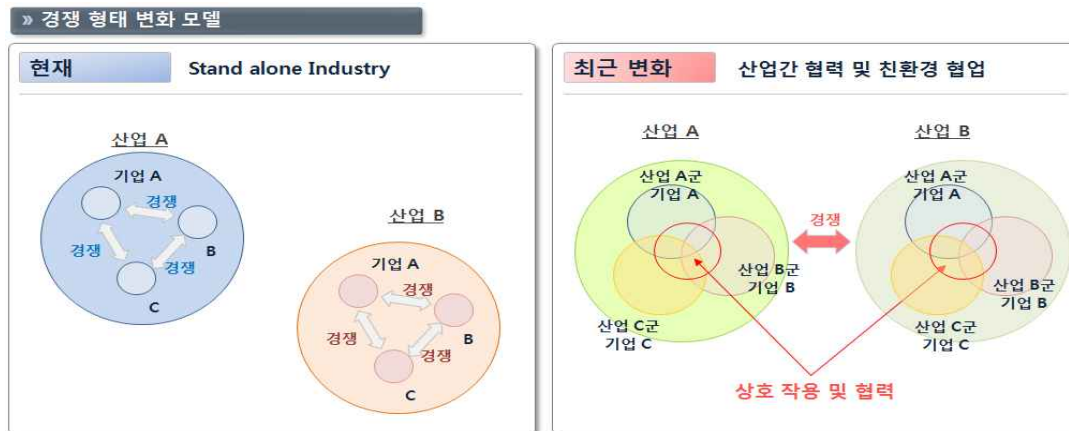
둘째, 판매국의 숙련된 엔지니어와 운영자를 구매국의 필요시 (혹은 의도적으로) 운용, 유지인력으로 제공 하는 것도 검토하고 있다. 이 방안은 판매된 무기체계의 효율성과 신뢰성을 높이는 방안이다. 이런 과정을 통해 후속사업 가능성을 높일 수 있다.

셋째, 방산 선진국은 단순히 해당 무기체계만 판매 하는 것이 아니라 구매국의 경제발전 지원 요소 즉, 생산설비 구축, 인력교육 등을 탄력적으로 추가하고 있다.⁵⁾

2.3 방산수출기업의 경쟁 생태계 변화

방산 선진국 기업도 과거에는 단순 무기체계판매 즉, 사일로 방식의 산업(Silo alone Industry)에 머물렀다. 그러나 구매국의 수준에 따라 다양한 요구가 있겠지만, 최근 구매국 정부가 요구하는 것은 패키지 형태의 토탈 솔루션을 제공 받는 것이다. 이런 패러다임에 따라 세계시장내 경쟁 생태계가 다음과 같이 변화하고 있다.

<그림-2> 수출기업의 경쟁 생태계 변화



(자료) 000국(구매 희망국) 등 다수 정부 관계자 인터뷰 내용을 토대로 종합

구매국의 입장에서 보면 무기체계 도입은 일종의 국책사업이 된다. 즉 구매국은 새로이 도입되는 장비가 기존 보유 장비와 함께 효과적으로 운용할 수 있어야 하고, 중장기적으로는 기존 보유 장비의 성능개량도 고려할 수밖에 없다. 따라서 방산 선진국 기업은 (국적과 무관하게) 이미 보유한 장비를 제작한 기업과도 협업이 필요하고, 신규 사업일

4) 컨설팅 기능은 구매국의 획득 및 운용역량(요구성능 설정, 획득체계 개선, 시험평가, 운용체계 개선, 기보유 장비의 성능개량 등)을 발전시킬 뿐만 아니라 방산선진국에 보다 유리한 수주 여건을 마련하는 결정적 계기가 됨.

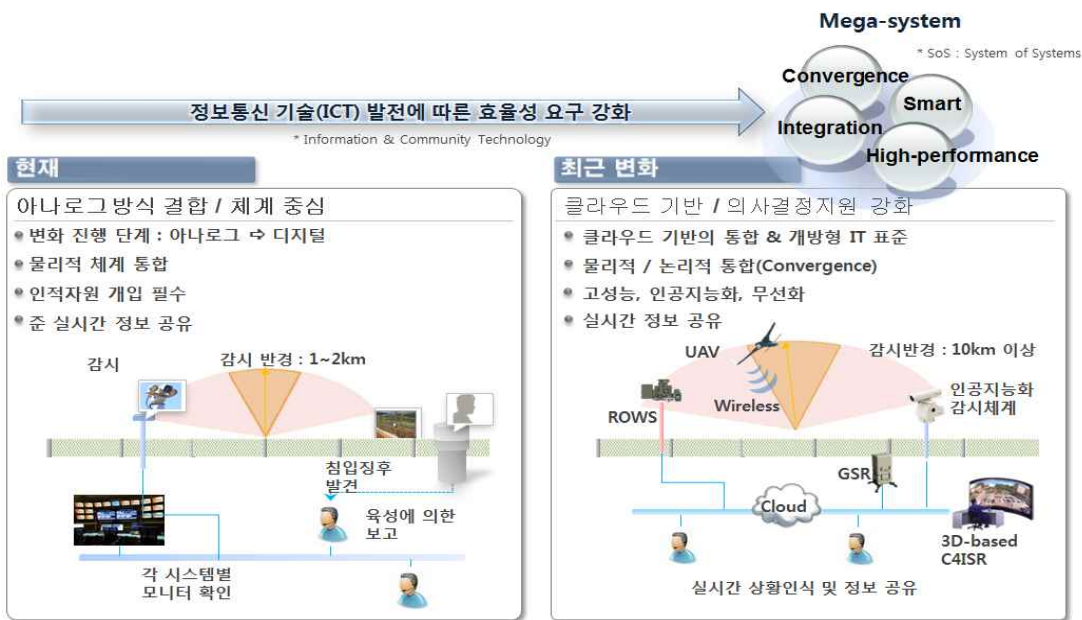
5) 예를 들면 해당 무기 및 장비의 (단순)부품생산 혹은 조립 공장을 건설하게 하거나, 정비 공장을 운영하도록 만들거나, (기술 의존성을 유지하면서)제한된 기술이전 등을 제공하고 있음.

경우에도 자사의 무기체계를 단순히 판매하는 수준에 머물 것이 아니라 필요하다면 해당 해외기업과 협업체제를 유지하는 것이 절실히 졌다. 결국 누가 보다 체계적인 협업체제를 이루었는가가 수주의 결정적 요인으로 부각되는 것이 현실이다.

2.4 IT중심의 스마트화, 고지능화 형태로 변화

IT기술이 급속도로 발전하고, 구매국의 효율성 극대화 요구가 증대됨에 따라 소위 메가 시스템(Mega-System)⁶⁾ 제공이 불가피 하게 되었다.

<그림-3> IT기반 패러다임 변화



(자료) 000국(구매희망국) 등 정부 컨설턴트 인터뷰 내용을 토대로 종합

첫째, 단위 무기체계별로는 어느 정도 디지털화가 이루어져 있지만, 구매국 정부는 전체 체계간의 진정한 통합화를 요구하고 있다. 인력을 장비로 대체하고자 하는 우리의 현실과 유사하다.

둘째, 구매국 정부는 신규 장비 도입시 기보유 장비와의 연동 혹은 기보유 장비의 오류 개선 등 심각한 고민에 빠져들고 있다. 특히 중동, 동남아시아 시장이 그러하다.

셋째, 방산 선진국 기업도 이러한 문제점을 인식함에 따라 ICT기술을 적용한 클라우드 기반(Cloud-based)으로 구축을 시도하고 있다. 그리고 운용자에게도 의사결정지원을 할 수 있는 고도의 인간중심 체계화(Human-interacted) 시도를 고려하고 있다.

6) Mega system이란 Convergence, Integration, Smart, High-performance 가능한 체계를 말한다.

2.5 방산 선진국의 마케팅 조직 및 역량 강화

방산 선진국 정부 및 기업들은 수주에 유리한 여건 조성 즉, 정치적 교섭 역량과 군사적 전문성을 가진 마케팅 인력을 컨설턴트로 운용하고 있다. 이들이 이미 보유하고 있는 무기체계를 플랫폼으로 한 통합 솔루션을 제공 하고 있다. 기업자체 또는 외부 컨설팅 기업의 인력은 매우 전문화된 경력을 보유하고 있다.

미국 방산기업의 경우, 미(美) 대통령의 안보자문, 안보 및 대테러 국가자문, 사이버 보안분야 대통령 특별 자문 등 다양한 행정부 경험을 가진 인원을 마케팅 부서의 수장 또는 컨설팅 기업의 대표이사로 확보하고, 그 밑에 경력별로 특화된 컨설턴트를 국적과 무관하게 대규모로 고용하고 있다.

<그림-4> 방산 선진국 기업의 경쟁력과 전문화를 위한 조직 및 기능 변화



(자료) 000국(구메희망국) 정부를 지원하는 00전문컨설팅 회사 관계자와의 인터뷰 내용 정리

이를 구체적으로 설명하면, 국가보안시설이나 도시보안분야에는 대테러 부대 출신을, 기술분석이 필요한 분야에는 CPP(美)⁷⁾, BCP(국제표준)⁸⁾, Supply Chain Audit(국제표준)⁹⁾ 등의 전문자격을 구비한 인력을 마케팅 인력으로 혹은 컨설턴트로 활용하고 있다.

이와 같이 방산 선진국은 자체 혹은 외부 컨설팅 조직을 통해 고객이 필요로 하는 솔루션이 무엇인지를 정확히 식별하면서, 시장을 석권하고 있다.

7) CPP(Certified Protection Professional)란 미(美)자격취득 제도로서, 해당 인력이 보안 분야 기술 및 관련지식(보안위협 및 취약성 분석능력) 보유 여부 검증 후 자격 부여.

8) BCP(Biz Continuity Planning)란 재난 발생시 비즈니스 연속성을 유지하기 위한 방법론. 9.11 미국 테러 사건이후 급부상한 개념으로서 재해, 재난으로 정상적인 운용이 어려운 데이터 백업과 같은 단순복구 뿐만 아니라 고객 서비스 지속성 보장, 핵심업무기능을 지속하는 환경 조성을 토해 기업가치를 최대화 하는 것을 말한다.

9) 보안분야에서 공급망 관리는 위협에 적절히 대응할 수 있는 보안체계를 만드는 절차를 말한다. (예: 시뮬레이션 비용모델, 소프트웨어 구성관리, 컴퓨터 복구 체계 등)

3. 방산 선진국의 수출지원 트렌드

3.1 개요

전술한 바와 같이 미국, 영국, 프랑스, 이스라엘, 러시아 등 방산 선진국은 세계 방산 시장 패러다임 변화에 능동적 움직임을 보이고 있다. 정부지원 조직 운용하에 정부간 거래(G to G)제도, 수출시 기술료 면제, 방산 수출금융 지원, 각종 마케팅 지원, 패키지 딜, 잉여 및 도태물자 활용 등 자국의 방산 발전배경과 현 상황을 고려한 다양하고도 적극적인 방식으로 추진하고 있다. 우리와 같은 방산 후발국은 방산 선진국으로 도약¹⁰⁾ 하기 위해서는 그들의 변화 즉, 수출지원 정책과 제도의 변화, 조직 재편 등을 세심하게 살펴볼 필요가 있다.

3.2 효율적인 수출지원 조직 편성 및 운용

방산수출은 국가간의 외교적 관계, 안보전략 및 재정 환경, 수출·입을 통한 기대효과 및 혜택 등 다양한 이해관계가 얽힌 복합적 성격을 가지고 있기 때문에 다양한 정부조직과 기업, 금융기관, 심지어 문화관련 민간 조직까지 역량 집중이 필요하다. 이에 선진국은 다음과 같이 범국가적 차원의 기구를 운용하고 있다.

<표-1> 선진국 방산수출 총괄 조직

국가	미국	영국	프랑스	이스라엘	스웨덴
조직	국무성 예하 국제안보 차관보실 국방성 예하 국방안보 협력본부 (DSCA) ¹¹⁾ 국무성과 국방성 통제 받는 안보지원기구 (SAO) ¹²⁾	기업혁신부 ¹³⁾ 무역투자청 (UKIT)산하 방산보안본부 (DSO) DSO산하에 지역담당, 사업개발 ¹⁴⁾ , 군사고문단 ¹⁵⁾ 운용	대통령/총리 국방부, 병기본부 (DGA) ¹⁶⁾ 합참 및 각군 ODAS ¹⁷⁾ , DCI ¹⁸⁾	국방본부장 예하 4개국 연구개발관리 ¹⁹⁾ 방산수출국 (SIBAT) ²⁰⁾ 수출통제국과 군사보안국 ²¹⁾	방산수출청 (FXM) ²²⁾

10) 방위사업청 방산진흥국, 『2013~2017 방위산업육성 기본계획』 (방위사업청, 2013.1), p. 23

11) 국방안보협력본부(Defense Security Cooperation Agency)는 2005-2010년간 FMS(대외군사판매제도) 판매 규모는 960억 달러, 165개국과 약 3,270억 달러규모를 관리하고 있음. 2011년에 FMS 예상 사업규모는 460억 달러이며 156개국 49,000명의 해외학생이 미국의 군사교육을 받고 있음.

12) 안보지원조직(SAO)은 현역 및 민간인으로 구성하여 주재국 FMS관리, 교육훈련, 주재국 군사력 평가, 군사협력 및 행정지원 등을 담당한다. 한국에 주재하고 있는 JUSMAG-K가 이 조직에 속함.

방산 패키지 수출 극대화 방안

(자료) 장원준, 『주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점』 p. 275 요약정리

미국은 분산된 지원조직을 통해 방산수출을 미 안보전략의 하위전략으로 운용하고 있다. 영국도 마찬가지로 국가안보의 일환으로 방산수출을 정의하면서 관련조직을 기업혁신부 예하에 두되, 국방관련 연계성을 고려한 인력 및 조직을 운용하고 있다.²³⁾ 프랑스는 대통령(War Room 설치)부터 총리실(매월 지원활동 조정통제 회의주관), 국방부 예하 병기본부(실질적 대외업무), 합참과 각군 지원조직, ODAS 및 DCI를 운용하고 있다. 이스라엘은 국방본부장 예하에 연구개발국, 방산수출국(SIBAT), 수출통제국과 군사보안국을 설치 운용하고 있다. 스웨덴 방산수출청(FXM)의 경우도 타 선진국과 같이 적극적으로 지원하고 있다.

이와 같이 방산 선진국 정부는 매우 체계적이고 탄력적인 지원을 하고 있다. 대부분의 방산 선진국은 기업의 수출활동에 직접 관여 하지 않는다는 정부의 원칙에도 불구하고, 정부차원의 지원활동을 주도하면서, 정부간 방산기술협력 체결, 정부간 거래 계약보증(또는 정부간 거래 당사자), 품질과 성능을 보장하는 주체로서 역할을 수행하고 있다.

- 13) 영국의 현 기업혁신기술부(BIS, Department for Business, Innovation and Skills)는 한국의 현 산업자원부와 비슷한 기능을 수행하는 정부 부처임.
- 14) DSO 사업개발국내 수출정책 고문관을 중심으로 획득사업 초기 수출 가능성 사전검토제도는 영국 개발무기체계의 수출 가능성 제고에 상당한 역할을 하고 있다. 전원 현역 장교 및 기술자로 구성된 수출지원팀은 잠재국의 요구조건을 종합적으로 분석하고 글로벌 사업화 방안에 대해 업체를 지원하고 있음.
- 15) 군사고문단 조직은 DSO가 국방부로부터 분리됨에 따라 군과의 접촉유지가 필요하다는 점에서 시사 하는 바가 큼.
- 16) 병기본부 전략국은 주로 유럽국가에 파견된 군수무관단을 통해 연구개발 등 첨단 신사업 관련분야에 관심을 두고 있음.
- 17) ODAS, 2014, “ODAS Homepage”, <http://www.odas.fr/en/mission-de-controle.php>, (검색일 2014. 7.29) 2008년 창설, 프랑스 무기수출공사(SOFRESA, 1974년 창설)의 후신으로 프랑스 정부와 주요 방산업체들이 자본을 모아 만든 회사로서 시장개척부터 운용까지 충분한 경험을 가진 전직 군 장성 및 장교들을 최대한 활용 하고 있음.
- 18) DCI(프), 2014, “DCI Homepate”, <http://www.groupedci.com/en/defense-conseil-international-group/who-are-we.html>, (검색일 2014. 7. 15~29) 국방부의 지분보유율이 50%인 일종의 국영업체국방부 지분율이 50%인 업체로서, 프랑스가 생산한 무기를 수입한 국가에게 프랑스군의 운용 노하우를 전달하고 있음.
- 19) 3백여명으로 구성된 연구개발국은 업체 및 대학의 뛰어난 연구역량관리 및 계약관리
- 20) 60여명으로 구성된 방산수출국(SIBAT)은 지역 마케팅과 잉여물자 판매
- 21) 방산수출과 관련하여 보안감독관제를 운영하는데, 이는 강력한 규제로 보일 수 있으나 수출승인 행정 간소화를 꾀할 수 있게 됨에 따라 기업의 방산 마케팅 활동에 자율성을 부여하는 장치임.
- 22) 방산수출 업무 총괄수행과 동시에 업체 요청시 시험설비 및 장비지원, 운용자 교육 등의 지원은 물론 매년 방산수출정책의 우선순위를 결정하고 발표하는 등 전략적 방향성을 제시하고 있음.
- 23) 영국의 국가안보전략백서(12년판)에서 방산수출은 국가안전보장시스템 유지를 위해 지원 해야 하는 하부 기능 분야로 밝히고 있음.

3.3 정부간 거래제도 적극 활용

무기체계 이전(Transfer)의 특수성과 복잡성으로 인해 구매국은 판매국 정부의 보증, 계약의 주체로서 나서 줄 것을 요구하고 있으며, 이러한 정부간 거래제도는 방산수출지원제도에서 핵심적인 역할을 하고 있다. 이런 이유로 방산 선진국은 정부간 거래(G to G)제도를 발전시켜 왔으며, 이에 대한 대표적 사례가 미국의 대외 군사판매제도(FMS)²⁴⁾이다. 영국은 정부가 공식적 계약 당사자로서 참여하지 않고, 협상초기 단일 창구로서 구매국과의 접촉점을 제공하는 등 간접적인 지원 기능 수행을 수행한다. 그러나 구매국의 요청이 있으면 국방부가 정부간 협정 방식으로 우방국들에게 군사용 장비나 수리부속, 기술 등을 지원하는 형태로 계약의 당사자 역할을 수행하고 있다.²⁵⁾ 이스라엘도 방산수출지원을 위한 사전마케팅과 같은 간접 지원외에는 정부가 직접 방산업체의 활동에 관여하지 않으나 구매국의 요청시 국가기관으로서 방산수출국(SIBAT)이 정부간 거래의 당사자 역할을 수행하고 있다. 프랑스는 정부차원의 방산수출기구인 ODAS가 주로 정부간(G to G) 계약에 관한 업무를 총괄하여 수행하고 있다. 이러한 사례를 살펴보면 방산수출이 구매자와 방산업체간의 거래를 원칙으로 함에도, 필요시 정부가 계약의 주체로서 정부간 계약(G to G)형태로 추진하거나, 또는 정부가 무기체계에 대한 협상의 창구 또는 보증 제공과 같은 중개 역할을 수행하는 형태가 활성화되어 있음을 알 수 있다.

3.4 기술료 감면 제도 활성화

기술료(Royalty)란 어떤 기술에 대한 권리가 계약형식으로 소유자로부터 사용자에게 양허될 때 사용자가 소유자에게 반대급부로 지불하는 대가를 의미하며²⁶⁾ 국방연구개발 사업에서는 연구개발 결과를 실시하는 권리 획득의 대가로 실시권자가 연구개발 결과의 소유권자에게 지급하는 금액²⁷⁾이다. 기술료 제도는 기술보유기관이 연구결과물을 이전하여 기술료를 징수하고 이를 연구개발에 재투자함으로써 연구개발의 선순환 구조 창출 목적으로 시행되고 있다. 하지만 이러한 긍정적 목

24) 대외군사판매제도(FMS, Foreign Military Sale) : 미 무기수출통제법(AECA), 대외원조법(FAA) 및 관련 법규에 따라 미국정부와구매국 또는 국제기구 간 방산물자, 용역 등을 정부간 거래 계약의 형태로 판매하는 제도로서 정부대 정부 계약 체결 및 이행에 있어 미 정부는 어떠한 이익도 손실도 보지 않겠다는 “No Gain, No Loss” 원칙에 따라 장비 가격외에 미정부의 계약 대행에 따른 행정비 등의 부가 비용을 구매국에게 부가하고 있으며, 판매유형별로 제고 판매, 조달판매, 차관판매로, 판매 대상별로는 지정판매, 총괄판매, 보급 지정 판매로 구분할 수 있음

25) 영국의 정부간 거래 후속군수지원 보증방식은 미국 FMS 제도와 유사하나 정형화되어 있지는 않으며 대상국가 또는 사업 특성에 따라 지원방식을 차별화 하여 적용함.

26) 한국산업기술평가원, 2008, “산업기술 R&D 기술료 제도 개선방안”, p. 23

27) 국가연구개발사업의 관리 등에 관한 규정(2014.7.21.)에 따라 기술료를 징수하고 있으며, 그 유형에 따라 고정기술료(Fixed Royalty), 경상기술료(Running Royalty), 최저기술료(Minimum Royalty), 최대기술료(Maximum Royalty), 선급기술료(Initial Royalty) 등으로 구분됨

방산 패키지 수출 극대화 방안

적에도 불구하고, 국방기술의 경우 그 소유권이 정부에 귀속됨에 따라 기업투자유인을 축소시키고, 방산수출간 가격 경쟁력을 약화 시키는 문제점을 지니고 있다²⁸⁾. 따라서 방산 선진국은 방산수출 지원을 위한 기술료 감면제도가 아래 표와 같이 매우 활성화 되어 있다.

<표-2> 방산 선진 각국별 기술료 제도와 적용

구 분	미 국	영 국	이스라엘	프랑스
제 도	있음	있음	있음	없음
적 용	FMS시 구매국에게 부과 상용판매시 자국업체 면제 기술이전시에는 구매국 또는 해외업체에 부과	7%대의 높은 기술료 적용하나 유연하게 부과 최초부터 수출을 목표로 업체가 개발하고 수출추진시 면제	실시권에 따른 기술료는 없음 단, 기술이전 및 수출시에는 국방부와 사전 협의	연구개발을 위해 무이자 대출 서비스를 시행하는 등 연구개발을 간접지원

(자료) 『주요 방산수출국가의 수출지원제도』, 2012.12. p.283 요약 정리

미국²⁹⁾, 영국³⁰⁾은 기술료 징수 제도를 운용하나, 수출의 경우에 적극적으로 감면제도를 적용하고 있다. 다만 기술이전에 관해서는 별도의 판단을 하고 있다. 이스라엘의 경우, 기업의 연구개발 투자비용에 따라 기술료를 회수 하되, 방산기업이 수출을 할 때에는 사실상의 기술료를 면제 해 주고 있다. 프랑스는 관련제도가 없으나 무이자 금융지원을 통해 지원하고 있다.

3.5 잉여 및 중고무기체계 해외판매 활성화

잉여 및 중고 무기체계는 이미 사용되어 소유권이 있는 장비로서 임차, 무상양도, 판매, 폐기를 통해 소유권이 변경되거나 소멸된 무기체계로서 전세계 무기체계 거래량의 14.2%(미사일 제외시 24.15%)를 차지하고 있다.³¹⁾ 실제로 이스라엘, 스웨덴³²⁾, 우크라이나, 네델란드와 같은 국가들은 잉여 및 중고무기체계거래라는 틈새 시장을 개척하여 전세계 방산시장의 21.7%를 차지하

28) 산업기술연구원(KIET), 2012.7, “ 방위산업 육성 기본계획 수립을 위한 정책연구”, p. 162

29) 미 국방성, 미 비반복 비용 회수규정(Department of Defense Directive 2140.2 : Recoupment of Nonrecurring Costs(NCs) on Sales of U.S Item) 165.7 Waivers(including Reductions)

30) 영국은 정부차원에서 수출관련 정보를 수집하여 업체와 공유하며, 이를 바탕으로 수출전략을 수립하고 있으며 이를 토대로 자국내 국방획득사업 추진시에 수출 가능성을 사전에 검토하여 연구개발 초기 단계에서 부터 관련 무기체계의 수출 사업화를 촉진하기 위한 지원방안을 모색하고 있음

31) 윤병조 등 3명, 2014년 6월, “세계방산시장 진출 확대를 위한 중고무기체계 수출 가능성에 관한 연구”, 한국방위 산업학회 제21권 2호 p. 132

32) Carin Hubbe, “A study of Swedish War materiel Export”, 『Malmö University』, 2007. 3, p. 27 ; 스웨덴은 중고 무기체계의 수출을 통한 방산시장에서 상당한 부분을 차지하고 있다. 실제 스웨덴은 초음속 전투기 개발 및 양산이 가능한 국가로서 국제 항공기시장에서 신형 항공기 대비 13.4%의 비율의 중고항공기 수출실적을 보유하고 있으며 일례로 JAS-39 Gripen 에 대하여 28대를 10년 임차의 개념으로 체코 수출에 성공하였는데, 이는 스웨덴이 추구하는 수출전략의 대표적인 사례중 하나임.

고 있다.³³⁾

이스라엘은 잦은 전쟁으로 인해 검증된 전자, 광학, 소프트웨어 성격의 장비 등을 우방국의 긴급 구매요청과 자국 필요성에 의해 수명주기상 가용 연한이 남아 있는 물자까지도 우방국에 판매하고, 자국은 신무기로 교체하는 등 유연성을 발휘하고 있다

미국은 FMS제도를 통해 신형 장비는 물론 중고장비의 판매 및 대여업무를 하고 있다. 세계재고물자재분배 서비스(WWRS: Worldwide Warehouse Redistribution Service) 제도를 적용하여 잉여재고장비도 판매를 하고 있다. 영국과 이스라엘도 전담 부서를 편성하여 자국군 수요를 초과하는 잉여 및 도태물자를 판매하고 있다.

3.6 기타 : 전문지원 조직 편성 및 활용

방산선진국은 전술(前述)한 방산수출 조정통제 조직이외에도 관련 장비 운용 경험을 지닌 전문가들의 관련 패키지 지원 활동과 수출사업화 전략마련, 마케팅 및 계약지원, 수출통제 효율화 지원 등 다양한 활동을 하고 있다.

영국의 수출정책고문관은 방산보안본부(DSO)의 자문 기구로서 방산지원본부(DSO)내 시장 조사부와 지역국 등을 통해 수집된 구매국 정보를 취합하여 개발 대상 무기체계의 수출가능성을 사전 검토하고, 그 결과를 수출지원팀에게 제공하고 있다. 수출지원팀(전원 현역장교 및 기술전문가로 구성)은 이를 토대로 영국군 요구조건과 잠재 수출국의 요구조건을 종합분석 하여 무기체계의 개발 및 생산 방식을 포함한 최종적인 수출 사업화 전략 수립에 참여하고 있다.

프랑스의 ODAS나 DCI와 같은 조직은 방산시장 개척 전 그리고 계약체결 이후에 무기운용 노하우가 풍부한 전직 군 장성 및 장교들을 최대한 활용하여 운용 및 기술 훈련에 대한 노하우를 제공하고 있으며, 잠재 구매국들의 다양한 관심사항과 우려를 해결해주는 등 적시적절한 마케팅으로 수출의 핵심적 역할을 수행하고 있다.

이스라엘은 마케팅 허가제도와 보안감독관제도³⁴⁾를 통해 기업의 탄력적인 마케팅 여건을 보장하고 있다³⁵⁾. 이를 요약하면 아래 표와 같다.

< 표-3 > 방산수출 마케팅 지원 조직 및 활동

국가	조직 및 제도	주요 활동
미국	안보지원조직(SAO)	· 주재국 FMS관리, 교육훈련, 주재국 군사력 평가 · 군사협력 및 행정지원 등

33) SIPRI(Stockholm International Peace Research Institute), 2009, "SIPRI Yearbook 2009", 『Oxford University Press』, pp. 330-331.

34) 보안감독관은 업체에서 고용하나 임명, 교육, 훈련, 해임의 권한을 정부가 보유하고 있는 제도임. 이 제도는 정부가 통제를 위한 것으로 인식될 수 있지만 한편으로는 국가의 개입을 최소화함으로써 기업에게 자율성과 유연성을 보장하는 제도이기도 함.

35) 지일용, 2012, 11월, "이스라엘 방산수출지원제도 분석", 산업기술연구원 해외출장보고서 제 12-118호, p18

방산 패키지 수출 극대화 방안

영국	수출정책고문관/ 수출지원팀	· 구매국 정보를 취합 수출가능성에 대해 사전 검토 · 개발간 영국군 요구조건과 잠재 수출국의 요구조건을 종합 분석 수출 사업화 전략 수립
프랑스	ODAS사/ DCI그룹	· 정부간 계약 협상을 추진관리 · 방산장비에 관련된 마케팅 활동수행 · 프랑스 생산 무기 수입국가에 대해 군 운용노하우 전수
이스라엘	마케팅 허가제	· 방산물자의 마케팅 활동에 대한 정부 승인
	보안감독관제도	· 업체 마케팅 활동중 보안관련 문제에 대비하기 위한 제도
러시아	대사관 무역대표부	· 계약협상, 수출가격 산정, 오피업무 지원 · 정부 방산전시회 개최지원, 수출관련 정보 수집 등 * 계약성사시 일정 금액을 성과금으로 지급

(자료) 『주요 방산수출국가의 수출지원제도』, 2012.12. p.289 재정리

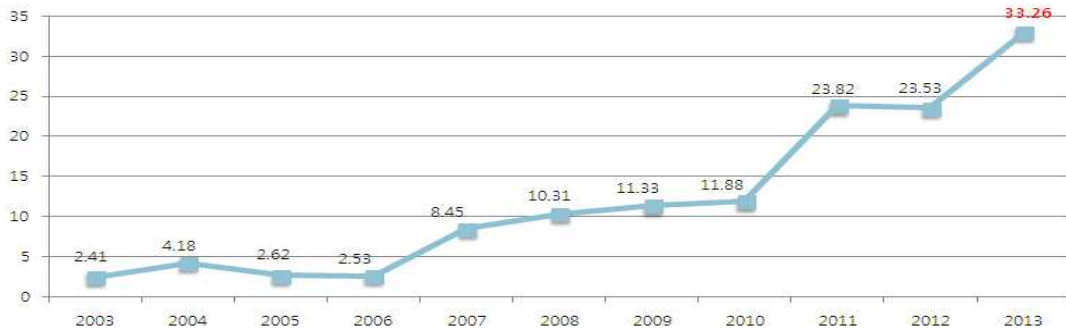
앞에서 살펴 본 바와 같이 방산 선진국들은 방산수출을 위해 다양한 조직과 제도를 통합한 국가적 역량을 쏟고 있으며 전문화된 방산수출 창구조직 부터 방산수출지원을 위한 전문지원조직의 활성화에 이르기 까지 많은 노력을 강구하고 있다.

4. 한국 방산수출의 성과와 실태

4.1 개요

한국의 방산수출은 '06년 이전까지 연 2~4억불 규모에 불과했으나 매년 비약적으로 성장하여 '13년에는 역대 최고 규모인 34억불에 이르고 있다. 수출대상국도 기존 동남아/중동/북미 위주에서 유럽 및 남미지역까지 확대되어 약 80여 개국에 수출하고 있으며, 방산수출에 참여하는 기업의 수 또한 '06년 35개에서 현재는 약 100개 이상의 기업으로 확대되고 있다.

<그림-5> 한국방산수출 성장 추세



그러나 방산수출의 급성장에도 불구하고, 우리 기업과 정부는 방산수출이 급성장하게 된 구체적인 원인과 배경 분석은 다소 미흡하다. 이로 인해 향후 무엇을 어떻게 보완해야 지속적인 성장이 가능할 수 있는지에 대한 다양한 방향을 모색 중에 있는 상태이다. 따라서 이 장에서는 먼저 방산수출 성과를 개략적으로 분석해 본 후, 이어서 방산수출 지원 법규 및 제도의 문제점과 방산수출 지원 조직의 운영상 문제점을 알아보고자 한다.

4.2 방산수출 성과에 대한 개략적 분석

최근 정부와 기업은 현재의 수출 성장요인에 대해 다음과 같이 개념적으로 해석하고 있다. 첫째, 한국의 높아진 국가 브랜드 가치가 방산수출 분야에도 영향을 미치게 되어 많은 나라들이 한국의 방산무기체계에 대해 관심을 갖기 시작했다. 둘째, 지난 30여 년간에 걸친 한국군의 전력화 과정에서 국방 분야의 연구개발 능력이 비약적으로 발전했고, 개발된 무기체계가 남북한 대치 상황 하에서 의미 있게 운용되고 있다는 점이 구매 의사가 있는 여러 나라에 충분히 인정을 받고 있다. 셋째, 국내 수요를 충족하는데 관심이 집중되었던 방산기업들이 내수시장의 한계를 스스로 인식하고 해외 진출에 관심을 가지기 시작했다. 넷째, 방산수출이 나라의 신성장 동력이 될 수 있다는 분위기가 짙으면서 정부가 수출 지원조직을 재구성하는 등 관심을 갖고 지원을 하기 시작했다는 것이다.

그러나 상기와 같은 분석만으로는 향후 방산수출의 지속적인 성장을 담보하기는 어려우며, 정책적 차원의 해결방안을 마련할 수도 없다. 왜냐하면 그동안 연구개발 기능은 주로 국방과학연구소에 의존해 왔고, 방산기업은 양산에만 주력했기 때문이다. 이와 같이 한국의 획득체계가 가지는 내재적 한계가 상존하고 있는 상황에서 방산수출이 장기적으로 성장할 수 있는지는 매우 의심스럽다. 다행히 방산기업들이 그동안 부족했던 연구개발 능력을 빠른 시간 내에 어떻게 해서라도 가져야겠다고 인식한 것 자체가 한국 방산무기체계의 해외진출에 긍정적으로 작용할 것임에는 틀림이 없다. 하지만 정부의 법적·제도적 지원이 세계적인 트렌드에 맞추어 지속적으로 이루어져야 하며, 기존의 방산수출 지원조직들 또한 이 트렌드에 발맞춰 실질적으로 기능을 발휘해야만 방산수출의 지속적인 성장이 미래에도 가능할 것이다.

4.3 한국 방산수출 지원 법규 및 제도상의 문제점

1) 대외무역법 및 전략물자 수출입 고시

대외무역법³⁶⁾에서 전략물자³⁷⁾에 대한 수출허가는 ‘산업통상자원부(이하 산자부) 장관이나 관계 행정기관장의 허가를 받는다’고 명시하고 있다. 다만, 방위사업법 제57조 제2항³⁸⁾에 따라 허가를 받은 ‘방위산업물자(이하 방산물자) 및 국방과학기술’이 전략물자에 해당하는 경우에는 방위사업청장의 허가를 받는 것으로 명시하고 있다.³⁹⁾

여기에서 짚고 넘어가야 할 두 가지 이슈가 있다. 하나는 전략물자와 방산물자(국방과학기술 포함)간의 개념과 관계가 불명확하며, 둘째는 대외무역법에서 명시하는 전략물자와 방산물자(국방과학기술 포함)의 수출승인권자를 명확하게 구분해야 한다.

전략물자라 함은 국제평화와 안보유지에 관계된 모든 물품과 그 원재료 전체를 지칭하나 방산물자는 한국군에 납품되는, 그 형상과 성능이 명확히 지정된 무기체계에 국한하여 지칭한다. 따라서 방산물자는 전략물자의 일부에 속한다. 따라서 방산물자 수출이라 함은 한국군에 납품되는 동일형상이 해외 구매국에 이전되는 경우를 말한다. 문제는 구매국 환경을 고려하여 우리 방산물자가 개조 될 경우에는 명확하게 말하면 방산물자가 아니다. 결국 수출되는 전략물자와 방산물자의 개념이 불명확 하기 때문에 산자부 장관과 방위사업청장간의 허가권은 혼란을 가져오게 된 것이다.

또한 대외무역법상의 전략물자 수출허가권자에 산자부 장관외에 추가로 포함된 ‘관계 행정기관장’은 또 다른 혼란을 빚는다. 수출물품이 전략물자이지만 방산물자가 아닌 물품은 누가 수출허가권자인가 하는 문제가 대두된다. 상황이 이렇다 보니 수년전에 국방부의 법무관리관실에서는 방위사업청장이 지정하는 방산물자이외의 전략물자에 대한 수출허가권자가 국방부 장관인지 여부에 대해, ‘방위사업청장이 지정하는 주요방산물자만 수출허가권(방위사업법 57조 2항)이 방위사업청장에게 있고, 기타 전략물자 수출허가권은 국방부 장관에게 있다고 해석되며, 방위사업청장이 권한을 위임받기 위해서는 별도의 위임규정이 명시되어야 할 것’으로 해석을 하는 등 혼란스런 모습을 보이고 있다.⁴⁰⁾

36) 수출입 전체를 관장하는 최고의 법률. 이 중에서 수출입 제한이 따르는 물품은 전략물자로 별도 분류하여 제19조(전략물자의 고시 및 수출허가 등)부터 제31조(전략물자의 수출입 제한 등)까지 통제범위, 방법 등을 제시하고 있음.

37) 다자간 국제수출통제체제의 원칙에 따라 국제평화 및 안전유지와 국가안보를 위하여 수출허가 등 제한이 필요한 물품으로서, 지정 및 고시된 물품 (근거: 대외무역법 제19조 1항)

38) 방위사업법 57조 제2항 : 방산물자 및 국방과학기술을 국외로 수출하거나 그 거래를 중개하고자 하는 경우에는 대통령령이 정하는 바에 따라 산업통상자원부 장관 또는 방위사업청장의 허가를 받아야 한다.(’13.3.23 개정)

39) 대외무역법 제19조 2항

40) ’06.10월 국방부 국제군축팀의 법무질의에 대해, 국방부 법제팀은 상기와 같이 법무해석을 내림(법제팀-4631)

그러나 수출입고시 제4조(허가기관) 3항을 보면 ‘방위사업청장은 별표 3(군용물자품목)에 해당되는 전략물자(일반방산물자 제외)와 별표 2(이중용도품목)에 해당되는 전략물자 중 수입국 정부가 군사목적으로 사용할 경우 그 수출허가권을 갖는다’고 명확히 명시하고 있다. 결국 방산수출을 관장하는 방위사업청이 대외무역법 제19조, 방위사업법 57조, 전략물자수출입고시 제4조간의 관계 및 한계를 명확히 규정하지 못했기 때문에 향후에도 국방부, 산자부, 방사청간 수출승인 관련 혼선은 계속될 것이다.

2) 방위사업법과 방위사업관리규정

방위사업법 제44조(방산물자 등의 수출지원), 제57조(수출 등의 규제)에 근거하여 방위사업청은 방산수출업무의 컨트롤 타워가 될 수 있는 법적근거를 가지고 있음에도 실질적으로는 그 역할을 하지 못하고 있다. 왜냐하면 동법 44조를 보면 ‘방위사업청장은 국방부 장관의 승인을 얻어 방산물자(관련 과학기술 포함) 수출진흥을 위하여 필요하다고 인정하는 때에 방위산업의 투자촉진과 수출시장 확대 등을 위하여 필요한 조치를 할 수 있다’고 명시되어 있기 때문에 국방부 장관의 승인이 없이는 수출시장 확대 등의 조치도 불가능하다. 방위사업청은 이와 같은 법적근거를 만들어 놓았기 때문에 컨트롤 타워 부재라는 오명을 쓰고 있는 것이다.

또한 동법에 명시된, 방위사업청장의 수출지원 대상을 살펴보면, 수출기업 당사자는 물론 상담을 알선하는 자와 국제협력을 추진하는 자까지 폭넓게 제시하고 있다. 그러나 방위사업청은 국제협력업무를 추진하는 타 정부부처 및 해외주재 무관과의 연계성은 높으나, 상담알선업자(일명 중계인)과의 접촉은 방산업계 정서 등을 고려하여 거의 피하는 상황이다. 이로 인해 방위사업청은 수출을 추진하는 기업의 제한된 정보에만 의존할 수밖에 없는 실정이다.

방위사업청 내부 훈령인 방위사업관리규정은 방산수출과 관련하여, 시장개척관련 업체지원, 수출을 위한 시험평가, 인증, 대외 지원, 수출허가 및 기술수출관련 범위 및 절차 등 한정된 지원 분야와 절차만을 명시하고 있어 방위사업법의 수출근거조항의 부족부분 즉, 급변하는 수출 패러다임에 적극 부응할 수 있는 콘텐츠 측면에서 구체적으로 보완해 주지 못하고 있다. 이로 인해 기업이 필요로 하는 정부서한발송, 공식회의체간 기업홍보, 고위급 상호방문 및 대화의 장 마련, 운용부대 방문지원 수준에 머물고 있다. 또한 책임소재 부담으로 인해 수출지원범위가 어디까지인지 매번 혼선을 겪고 있다. 이러한 상황에서 정부의 주도적인 수출지원은 기대하기 어렵다.

3) 국방전력발전업무 규정

국방부 국방전력발전업무규정 제2절(업무분장)은 방위사업법 44조와 맥락을 같이 하여 국방부 장관의 승인을 받아 방위사업청장이 수출지원업무를 하기 때문에 ‘국방부 전력정책관은 방위산업 투자촉진과 수출시장 확대 관련 승인’업무를, 방위사업청은 ‘국제방산협력’업무를 수행하는 것으로 명시하고 있다. 문제는 국방부의 수출시장 확대 관련 승

인 업무에 대한 구체적인 정의가 없었기 때문에 수출활동을 할 때 마다 국방부의 승인을 받아야 하는 것인지 의심스럽다. 또한 '국제방산협력'업무는 방위사업청 스스로 명확한 개념을 갖고 있지 않으며, 현재 수행하는 업무가 곧 국제방산협력인 것으로 인식하고 있다. 또한 국방부 정책실 예하 국제정책과도 수출업무에 일부 관여하고 있어, 그 혼란은 더욱 배가 된다.

물론 관련 업무를 명확히 구분하는 것이 어려울 수도 있다. 하지만 국방부의 대외 상징성과 실질적 지원기능(필요시 전력화 우선순위 조정, 관련장비대여 및 관련부대 방문 지원 등)은 방산수출에 반드시 필요하고, 과거 수출사례를 통해 명확히 입증되었기 때문에 그 업무범위에 대해서는 명확히 할 필요가 있다.

4) 방산물자 등의 교역지원에 관한 규정과 대한무역투자진흥공사법

'09. 10월 대통령 훈령 제258호(방산물자 등의 교역지원에 관한 규정)에 근거하여 방산물자교역지원센터(이하 KODITS)가 설립되었다. 동 훈령이 제정된 배경은 전술한 바와 같이 방향성과 절차만 규정했던 방위사업법의 한계성과 방위사업청 조직으로는 구매국의 산업협력 요구, 전문적인 금융지원, 패키지 지원 요구 등 급변하는 수출 환경에 탄력적 지원이 불가능했기 때문이다.⁴¹⁾ 이러한 신규정과 신조직 편성 이유는 당시 수출지원 업무를 수행했던 방위사업청의 제한된 업무여건, 업무 관련자들이 다양한 고객의 요구에 부응할 수 있는 노하우 및 경험이 부족한데 기인한 것으로 보는 것이 오히려 타당하다.

<표-4> 방산물자교역지원센터 설립 취지

- 방산을 차세대 성장동력으로 육성하기 위해 해외수출확대는 필수적임
- 기존 수출지원체제는 다변화된 방산수요에 능동적·효과적 대응 미흡
- 따라서 종합지원이 가능한 수출관련 전분야를 지원하는 인프라 즉, 산통부, 국방부, 방사청 등 관련부처와 무역보험공사, 수출입은행 등 금융기관, 글로벌 수출네트워크를 가진 KOTRA가 참가하는 범정부 조직 출범 필요

또한 상기 훈령이 한시적 성격⁴²⁾을 가짐에 따라 동 센터를 실질적으로 운영하던 당시 지경부는 '11.3월에 대한무역투자진흥공사법 제10조(사업)에 방위사업법 제38조 제1항 제

41) “방위산업을 차세대 성장 동력으로 육성하기 위해 수출 확대가 필수적이거나 기존 수출지원 체제로는 다변화된 방산 수요에 효과적으로 대응하기 어려우니 수출관련 종합 지원이 가능한 인프라 즉, 지경부·국방부·방사청 등 관련 부처와 무역보험공사·수출입은행 등 금융기관, 글로벌 네트워크를 가진 KOTRA가 참여하는 범정부 조직의 출범이 필요하다”는 논리로 국회 등 유관기관들을 설득하였음.

42) 동 훈령 제6조(재검토 기한)는 ‘이 훈령을 발령한 후의 법령이나 현실여건 변화 등을 검토하여 이 훈령의 개정·폐지 등의 조치를 하여야 하는 기한은 발령일('09.10.19)로부터 3년 이내로 한다’고 명시했음.

4조에 따른 방산물자와 이에 준하는 물자의 수출 사업 즉 ‘정부간 계약당사자 지위 수행, 방산물자 등과 산업·자원 및 투자협력을 연계한 패키지 협상안 작성과 금융지원방안 수립, 기타 마케팅에 관한 전반적인 업무를 수행’할 수 있는 근거를 마련했다. 이로 인해 방위사업청과 방산물자교역지원센터는 중복업무 수행, 현장에서의 혼선, 조직 이기주의의 노출 문제가 발생 했다.⁴³⁾ 이는 법적근거마련이 얼마나 중요한지를 여실히 보여주는 사례가 된다.

4.4 한국 방산수출 지원조직 운영상 문제점

1) 방위사업청

방위사업청의 2대 기능은 한국군 전력화를 위한 획득업무(사업관리)와 이 과정에서 경험을 통해 얻어진 전문성을 활용한 방산수출 지원이라 할 수 있다. 수출지원 업무를 직접적으로 수행하는 조직은 방산진흥국 예하 2개과(국제방산협력과와 수출진흥과)로서 30여명의 인력으로 구성되어 있다. 방산수출 통제 및 승인업무는 방산기술통제관실을 별도 편성하여 운용 중이다.(본 연구는 수출지원 업무를 중심으로 검토하기 때문에 수출통제 및 승인업무는 분석대상에서 제외하였다.) 방산진흥국 예하 30여명의 수출지원 인력 중 10여명은 관련 정책업무를 수행 중이고, 실질적인 수출지원 업무는 20여명이 수행 중이다. 업무실태는 아래의 방위사업청과 그 소속기관 직제 시행 규칙상에 명시된 업무를 기준으로 분석하면 다음과 같이 요약할 수 있다.

<표-5> 방위사업청 직제상의 업무

<ul style="list-style-type: none"> • 방산물자 등의 수출전략 수립 • 신흥수출시장 개척, 시장조사, 국외전시회 참가 및 지원 등 국제협력업무 • 외국과의 협정안 검토 및 체결 • 외국과의 협력회의 개최 및 운영에 관한 업무
<ul style="list-style-type: none"> • 진흥에 관한 정책수립 및 제도발전 • 수출관련 금융, 보험 및 세제의 지원 • 수출관련 후속군수지원 및 국가가 보유한 방산시설 또는 물자의 양도, 대부, 사용, 교환업무

43) 對인도네시아 T-50 수출사업은 '09. 11월부터 청이 주관하여 추진한 T-50 (16대, 4억불) 수출사업으로서, 인니측은 한측에게 인니 방산발전기여, CN-235 추가대응구매 등을 요구함에 따라 청은 이와 연계된 제안을 준비 하던 중 센터는 청과 사전 협의도 없이(청을 제외한 관계부처 문안검토 요청 및 회의 소집), 상대국 정부 관계자(정치안보조정장관, 국방차관)을 만나 일종의 ‘패키지 딜’을 제시했다. 이에 인니측은 기존 협의 대상이었던 청과 이때 제안한 센터의 법적지위와 기능을 문의하는 등 혼선을 초래한 사례임.

- 기술료 감면
- 전시회 지원 및 수출관련 학술회의 등에 관한 업무
- 수출지원협의회 운영
- 수출입정보체계의 구축, 운영에 관한 업무
- 대정부 판매제도 수립 및 운영

첫째, 정부는 수출전략을 수립하는 것이 아니라 기업 수출을 지원하는 지원전략을 마련 하는 것이다. 정부는 기업의 정보, 획득관련 경험과 정보획득 능력을 충분히 가진 주 재국 무관의 정보, 해당정부기관이 분석한 구매국의 획득관련 정보, 세계시장의 트렌드를 종합한 지원전략을 마련 해야 한다.

둘째, 시장개척 및 각종 해외 전시회 참가 전에 철저한 사전분석을 통해 구매자의 요구충족 방안 즉 마케팅 전략을 마련해야 한다. 그러나 실무자 1~2명이 1개 대륙을 담당 함으로 그럴만한 여유가 존재하지 않으며, 연1~2회 정도의 해당국 회의방문으로는 상대 국을 이해할 수 없다. 결국 방위산업진흥회의 지원을 받아 해외 전시회 참가 및 시장개 척 활동을 강화하고 있지만 아직까지 이로 인한 가시적 실적은 미흡하다.

셋째, 외국과의 협정업무 실태를 보면, 해당국가의 특성 및 시장기회 분석을 반영한 케 이스별 MOU 보다는 정형화된 MOU 체결을 우선적으로 진행하고 있다. 이로 인해 많은 MOU들이 상징적·선언적으로 체결됨에 따라 후속조치 또한 어려운 현실이다.

넷째, 기체결된 MOU를 바탕으로 개최되는 외국과의 협력회의가 양국간 상호 이해의 폭을 넓혀 나가는 수단으로 활용되지 못하고 있다. 많은 회의가 진행되었음에도 불구하고 상대국의 획득체계 혹은 절차, 상대국 전력 분석, 획득관련 인사에 대한 구체적인 데 이터베이스 확보 등이 미흡하다.

다섯째, 방산진흥국내 수출진흥과와 방산정책과가 별도로 업무를 수행하고 있는데, 이 는 방산정책업무의 한 부분으로 수출진흥정책업무가 추진되어야 한다. 수출진흥과에서 시행하는 수출관련 금융, 보험 지원업무는 이미 방산물자교역지원센터, 수출입은행, 무역 보험공사가 주무를 하고 있기에 특별히 방위사업청에서 지원할 부분이 거의 없다. 세계 지원은 해외전시회 참여비용을 지원하는 수준에서만 머물고 있는 것이 현실이다. 수출관 련 후속 군수지원 업무는 추가적인 비용이 소요되는 바 관련 무기체계를 판매한 기업이 진행하고 있다. 물론 정부도 다양한 제도적 장치를 마련하고자 노력을 하고 있다.

여섯째, 수출관련 고위급 인사 및 지역담당자의 경력관리, 업무여건조성, 전문성 확보 를 위한 업무여건 개선 등 다양한 노력이 필요하다.

2) 방산물자교역지원센터(KODITS)

KODITS의 업무실태를 보면, 진술한 취지와 달리 방위사업청 수출지원업무와 크게 다르지 않은 수준이다. 즉 기업의 수출관련 보고 및 건의내용을 거의 그대로 현황 및 지원 대책으로 간주하는 등 소극적인 지원 수준에 머물러 있다.

방산수출마케팅은 일반 마케팅과 달리 해당 무기체계와 연계된 운용경험 및 기술적 운용지식 등

정책논문

이 수반되어 하는데 KODITS의 주를 이루고 있는 민간 공무원은 관련 경험이나 노하우 등이 제한됨에 따라 구매국 정부 측 군과 운용 및 획득방향 협의가 어렵다.

<표-6> 수출지원기관간 업무 중복성 분석 결과

업 무 내 용		관련 기관 및 부서					
		방위사업청		지경부 센 터	해외 무관	방산 업체	
		국제방산협력과	수출진흥과				
최 초 단 계	시장정보 수집	○		○	○	○	
	시장정보 분석 및 종합	○		○		○	
	시장정보 DB 구축 및 운용	△(지원)	○	○			
	수출 상담 (추진논의)	○	○	○		○	
	해외 홍보 및 시장개척	○	○	○	○	○	
수 출 계 획 수 립 및 시 행	방산물자 수출 상담	○	○	○		○	
	수출승인/통제(대미동의 포함)		○			○	
	산업협력			○			
	절충교역	직 접		○			
		간 접			○		
		연 계			○		
	G-G 계약	정부간 거래			○		
		정부간 중개		○	○		○
	방산물자/일반물자 패키지	△(지원)		○			
	파이낸싱	정부은행 대상		○			
시중은행 대상		△(지원)		○			
협 상		△(지원)	△(지원)			○	
계 약						○	
사후관리		△(지원)	○			○	

※ 상기 분석은 각 기관별 직제상의 업무, 관련 훈령, 무관주재령 등을 기반으로 실시함.

KODITS는 스스로가 협상안을 마련하고 협상의 주체가 되는 것으로 훈령상 명시하고 있지만, 정부는 명확하게 지원업무이고, 우리 기업에게 보다 좋은 여건을 조성해 주는 것이다. 상기 분석을 통해 KODITS 편제상의 업무를 지원업무 효율성 강화차원에서 재차 검토 해 보면 다음과 같이 요약할 수 있다.

<표-7> 방산물자교역지원센터 조직별 업무 분석 결과

KODITS조직	업무 분야	검토 결과
기획총괄팀(5)	산업협력	설립취지와 부합되며, 더욱 발전 필요

방산 패키지 수출 극대화 방안

	파이낸싱	설립취지와 부합되며, 더욱 발전 필요
	패키지 협상안 마련	방사청 및 업체 지원 수준에서 진행 필요
방산교역팀(3)	육 셋	방사청(협력과, 절충교역과) 요청 사항에 한하여 지원 필요
	패키지 협상안 지원	간접 분야에 제한된 방사청/업체 지원 수준에서 필요
정보분석팀(3)	정보 수집/분석	불필요 (수출대상국가에 대한 일반 정보 지원 필요)
	방산업체 네트워크	불필요 (방사청 자체에서 진행하는 시스템으로 통합)
G-G 팀(3)	계약안 마련	정부간 거래에 제한된 업무 필요
	해외프로젝트 지원	불필요 (전시회참여, 홍보물 배포, 주요인사방한유도 등 수출업무의 중복 및 혼선 초래)
전문가 W/G	금융, 절충교역전문가로 구성	

KODITS가 정부간 거래를 추진 할 수 있었던 것은 한국 내 미국과 같은 FMS(해외군사판매제도)가 없을 뿐만 아니라 방사청이 계약주체가 될 수 없었기 때문이다. 문제는 실질적 후속지원은 모두 국방부, 방위사업청, 각 군이 수행해야 한다는 것이다. 또한 구매국은 수수료 부담을 추가로 해야 한다. '14년 필리핀 T-50수출과정에서 방위사업청(정부중계 방식 주장)과 KODITS(정부간 거래방식 주장)간의 이견 대립은 또 다른 조직이기주의를 노출시킨 사례이다.

KODITS의 금융지원업무수준은 수출입 은행 및 보험공사가 KODITS 없이도 추진이 가능하다. 구매국이 바라는 것은 획기적인 금융조건인데 수출입은행의 리보금리(은행간 대출이자) 등의 기준금리와 이에 추가되는 행정수수료를 포함한 금리로서는 구매국을 만족시키기 어렵다.

3) 국방부 및 각군

국방부는 방위사업청의 방산수출에 적극적인 지원을 해 왔다. 국방협력간 방산수출의 연계성을 항상 강조하고, 방위사업청과 공조를 하였으며, 수출납기 제한시 한국군 전력화 계획을 재검토 하여 수출물량을 우선 배분 하였다. 구매국에서 한국군이 사용 중인 장비의 시연을 원할 경우 야전부대를 방문하여 직접 볼 수 있도록 각 군과 협조하여 조치하였으며, 필요시 각종 탄약을 대여하는 등 매우 순기능적인 역할을 하고 있다. 다만 현 제도상 국방부가 수출관련 최고기관의 위치에 있다면 수출 가이드라인 혹은 정책을 제시하는데도 많은 관심을 두어야 할 것이다.

4) 외교부

외교부에 의한 방산수출 관련 외교적 마찰 가능성 검토와 과거 기체결된 협약과의 연관관계 검토는 방산수출에 있어 결정적 역할을 하고 있다. 최근 방산수출 활성화 지원차원에서 많은 지원

을 아끼지 않고 있다. 다만 과거의 사례를 보면 다소 아쉬웠던 점도 있었다. '09년 대이라크 장갑차 수출시, 주이라크 한국대사관은 강력 추진을 주장하였으나, 주터키 한국대사관은 '이라크 북부 지역 쿠르드인들이 터키에서 테러를 일삼기 때문에 한국산 무기가 수출되면 터키로 흘러들어가 형제국가인 터키인들의 가슴에 총부리를 겨눌 것이기에 수출 불가'를 주장하였다. 문제는 외교부가 종합판단 한 내용을 방위사업청에 알린 것이 아니고, 양개 대사관 의견 모두를 검토 의견으로 통보한 것이다. 이로 인해 가계약된 사업이 더 이상 추진될 수 없었다. 더 큰 문제는 이듬해인 '10년에 터키 FNSS社는 이라크에 장갑차 수출 제안서를 낸 것으로 비공식 확인된 것이다. 이 경우 외교부의 제대로 된 판단도 중요하지만 방위사업청의 의지와 노력, 정책적 판단 역시 중요한 요소라 할 수 있다. 따라서 수출주관부서는 평소에 관련부처와 원활한 협력관계를 유지하는 것이 필요하다.

5) 국방과학연구소 및 기술품질원

최근 방산수출의 괄목할 만한 성장의 결정적 원인은 지난 40여년간 축적된 국방과학연구소의 높은 국방 과학기술 역량에 있다. 그러나 최근 국방과학연구소는 한동안 의존했던 대미관련 이슈, 국제통제체제와 연관된 기술보호, 기술료 징수 관련 논의, 개조관련 지원여력 부족 등으로 인해 해외시장 진출을 기대하는 우리 방산기업과 다소 상반된 입장에 있다. 실질적 연구개발역량을 보유한 국방과학연구소는 우리 기업에게 있어 상대적으로 우위에 있는 위치에 있다. 따라서 방위사업청과 청 출연기관인 국방과학연구소는 우리의 현실과 세계시장 트렌드 변화를 직시하고 이에 부합된 대책마련⁴⁴⁾이 필요하다. 특히 가격 경쟁력과 연계될 수 있는 기술료 징수문제는 재검토 해 보아야 할 것으로 보인다.

수출되는 무기체계는 구매국 환경에 부합되게 개조되어야 하는데, 우리 기업들의 급증하는 수출지원 요구와 달리 국방과학연구소는 한국군 전력화 자체에 상당한 인력 및 업무부담을 안고 있는 점도 인식해야 한다. 따라서 관련 행정기관은 수출에 대한 관심 뿐만 아니라 실질적 입장에서 국방과학연구소의 어려움을 해결 해 줄 수 있어야 한다.

기술품질원은 세계방산시장 정보 모니터, 관련연감 발간, 품질보증, 수출(예비)승인간 관련 검토 기능을 적극적으로 지원하고 있다.

5. 방산 수출 패키지 수출 극대화 방안

5.1 개요

세계적 패러다임과 구매국의 니즈를 고려 할 때, 구매국의 획득초기 단계부터 그들의

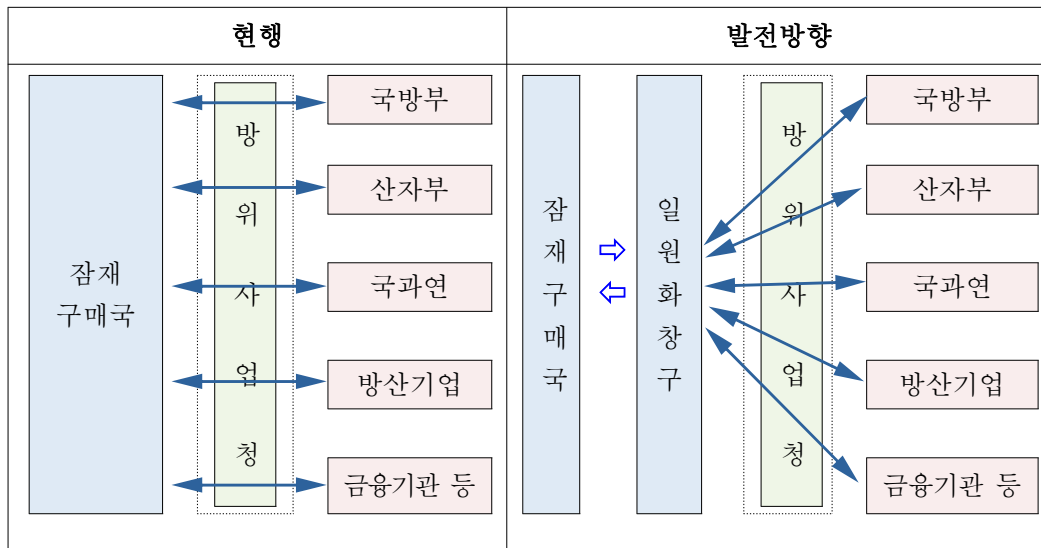
44) '어렵게 개발한 기술을 어떻게 외국에 그대로 넘기겠는가?'라고 연구원들은 순수하게 문제를 제기할 수 있으나, 실질적으로는 피이전국의 한국에 대한 기술적 의존성을 고려, 이전수준과 범위를 고려한 전략적 차원의 기술이전이 되어야 하는 공감대 형성 필요

입장을 고려한 패키지형 니즈가 제공되어야 한다. 그러기 위해서는 우리의 현 수출지원 기능 및 조직 보완이 필요하며, 여기에 기반한 관련법령 등이 정비되어야 한다. 앞에서 언급하였듯이 대외무역법이나 방위사업법에서 명시하는 전략물자와 방산물자의 수출승인권자와 관련된 혼선을 방지하기 위해 군용물자(국방과학기술 포함)인 경우에는 방위사업청장에게 수출 승인을 부여하는 방향으로 일관된 법규의 정비가 필요하며, 국방부, 방위사업청, 합참, 각군 등 관련기관간 효과적인 협력체계가 구축되도록 방산수출관련 법규를 보완하여야 할 것이다. 따라서 본 연구는 법령개정에 선행해야 하는 수출지원필요기능과 이를 뒷받침하는 조직편성을 우선 검토하고자 한다.

5.2 수출지원 필요기능과 개선방향

방산수출을 위해 가장 시급히 고려되어야 할 사항은 수출 지원 역량이 집중될 수 있도록 필요한 기능과 임무가 융합될 수 있는 일원화를 시키는 것이다. <그림-6>의 왼쪽에서 보는바와 같이 현재는 수출 지원이 방위사업청과 관련 조직들로 나뉘어 이루어지고 있어 관련기관 및 부처의 역량 집중이 제한되는 바, 오른쪽의 그림처럼 창구를 일원화 또는 융합 될 수 있도록 관련 정부조직과 민간의 노력이 집중되게 하는 것이 필요하다.

<그림-6> 수출 창구의 일원화 개념



이와 같이 정부를 대표할 수 있는 일원화된 방산수출 조직이 구성되면 검증하고 있는 신규 및 중고장비의 정부 간 거래(G to G) 및 후속관리가 더욱 활성화 됨으로써 구매국의 신뢰를 획득할 수 있으며, 이 조직의 전문 컨설턴트들에 의해 구매국의 특성에 맞는 다양한 조치와 전략 구사가 가능하여 수출국과 구매국이 서로 이익을 얻을 수 있는 상황

이 마련된다. 또한 이러한 과정을 통해서 얻게 되는 노하우는 우리의 연구개발단계부터 수출가능성을 검토할 수 있는 잇점이 있다. 이 때 유관부서들의 업무 즉, 구매국의 재정 여건을 고려한 보험 및 금융지원, 철충교역 중합 및 조정 등을 효율적으로 협조 추진 가능할 것이다.

5.3 수출 추진 단계별 세부 기능

1) 구매국의 구매 발주 이전(以前) 단계

판매국의 능력과 역량에 따라 상이할 수 있으나, 우리와 같은 방산 후발국은 先국방협력 後방산협력 추진이 상대적으로 용이하다. 따라서 국방협력 관계가 형성되지 않은 국가도 대상이 될 수 있겠지만 집중과 선택이라는 측면에서 국방협력 관계가 이미 형성된 국가군들을 대상으로 시장을 발굴하는 것이 필요하다.

<표-8> 구매 발주 이전 단계의 필수 지원기능

단 계	세부 업무	내 용
기획 (발주 이전 대상국 접근 및 분석추진 등을 포함)	수출시장조사	국방부 지원하에 국방/군사협력 기체결된 국가를 대상으로 기초조사 (1,2차 자료분석) * 군사협력 동시 진행 * 경쟁체제와 국제관계분석
	상시군사교류	
	대상국의 획득관련 컨설팅 수출정보수집 및 제공	기존고위관리/교리/획득 전문가로 구성 * 필요시 엔지니어(국과연 및 기업소속) 동반 컨설팅 결과는 필히 대상국 고위급에 보고추진
	한국방산 통합정보체계운용	해외 바이어가 접근 가능한 한국방산체계 및 부품산업까지 포함한 포털사이트 운용
	아(我) 패키지 전략 마련	아 무기체계를 중심으로 한 패키지(안) 동시에 마련 * 필요시 해외 무기체계 포함
	사전접촉 및 컨설팅 협의 및 지원	상기 분석과정 이후 국방 및 군사협력을 기반으로 접근추진 구매국 상황에 따라 Requirement 작성 지원(수주유리여건)
	대상국 발전기여부분 식별	향후 협상을 고려한 구매국 실태와 여건 고려 * 연구개발 및 양산분야별 기술이전 가용부분 검토 * 필요시 구매국의 철충교역정책 분석 포함

첫째, 시장조사이다. 시장조사는 크게 3단계로 이루어져야 한다. 1단계는 판매 대상국의 현재 또는 잠재적 위협분석을 통해 경쟁관계에 있는 국가들의 국방(군사)정책 및 국방역량에 대한 조사가 이루어져야 한다. 역량이라 함은 그 나라들의 경제력과 국방비

투자규모 및 실태 분석을 말한다. 2단계는 (우리 내부적으로) 양국간의 실질적 군사전략과 대응개념을 조사함으로써, 구매국에게 보다 유리한 군사전략을 포함한 획득전략을 어떤 식으로 끌고 가야할지를 사전 판단하는 것이 중요하다. 이는 향후 상대를 앞에 놓고 실질적 컨설팅을 하기 위해서 필수적인 준비요소이다. 따라서 이러한 기능을 수행하기 위해서는 군사적 운용경험과 교리에 능통하고, 새로운 작전환경에 부합되는 창의적 전술 개념을 가진 현역 또는 예비역 전문가가 필요하다.

둘째, 우리의 방산 패키지 전략 마련이 필요하다. 그러나 여기서 말하는 패키지란 단순 무기체계 자체만을 고려한 전략마련이 아니다. 상에서 언급한 개념적 틀을 지원하는 하부 지원 기능 즉, 전투/전투지원/전투근무지원 개념이나 기동/방호/화력 등 전장의 8대 기능 개념으로 분류해 보아도 될 것으로 보인다. 이런 분류는 기존의 단위 무기체계 개념이 아니라 토탈 솔루션 제공을 위한 초기적 작업이라 할 수 있다. 이런 기능적 제공을 위해서는 국내 무기체계는 물론 크기는 글로벌 소싱까지 고려한 시장조사가 필수적으로 수반되어야 할 것이다. 이러한 작업이 수평적 확산이라면, 수직적 확산을 위해 관련 무기체계와 연계된 교육훈련, 관련 교리, 장비운용, 후속군수지원 등이 총체적으로 검토되어야 할 것이다.

셋째, 상기의 두 가지 작업이 진행되는 가운데 국방협력은 새로운 단계에 접어들어야 한다. 예를 들면 전략적 동반자 관계까지 격상을 시켜야 양국은 군사전략과 획득관련 정보 등 깊은 부분까지 공유할 수 있는 관계로 발전할 수 있다.

넷째, 이러한 사전 시장조사와 새로운 국방협력관계(상대국의 입장과 위상을 침해하지 않는 범위) 속에서 유상 혹은 무상 컨설팅을 진행한다. 이러한 컨설팅은 양국이 상호 이익을 추구할 수 있는 솔루션을 찾는 것이 당면과제가 된다. 전술한 바와 같이 컨설팅은 크게는 전략 전술적 차원에서 고문의 역할을 하는 것이 되고, 작계는 우리 입장에서 사업에 유리한 여건을 조성하는 것이 되는 것이다. 또한 보다 유리한 여건을 마련하기 위해서는 구매국에 진정으로 도움이 되는 발전적 요소 즉, 구매국 경제 또는 국방전력에 기여할 수 있는 요소들이 포함되어야 한다. 예를 들면 조립공장이나 부품생산공장을 설치함으로써 고용률을 제고하게 한다든가 부분적 기술이전을 통해 구매국의 기술력을 향상시킨다든가 하는 발전적 제안들이 수반되어야 할 것이다.

다섯째, 시장조사, 컨설팅, 타 부처 협력을 통해서 획득된 정보는 정보체계를 통해서 방산기업에게 유용한 정보로 재창출 되어야 할 것이며, 해외 바이어가 용이하게 접근할 수 있는 온라인 장터도 마련되어야 한다. 이 사이트는 포털 사이트 개념으로서 세부 구성품 및 부품은 각 회사의 홈페이지와 연계성을 가짐으로 인해 우리 무기체계의 해외진출 기반이 될 수 있게 해야 한다.

2) 구매국의 구매발주 이후(以後) 단계

상기의 절차가 진행될 경우 우리에게 유리한 여건이 조성되는 것이지만 그렇지 못한 상황일지라도 중장기적 차원의 관계를 고려하여 위와 같은 절차를 거치는 것은 필요하다고 본다. 다음은 구매 발주 이후 단계에서 고려해야 할 역할 기능이다.

첫째, 연구개발 착수단계에 있는 무기체계의 수출 가능성 검토와 함께 개발된 장비의

수출에 대한 개조개발 준비와 착수가 필요하다. 사안별로 다양한 예산 확보 및 활용이 가능할 것으로 보인다. 양개 경우 공히 수출을 지향하기 때문에 산자부나 중기청을 통한 수출용 연구개발 자금을 활용할 수도 있고, 가능하다면 공동 연구개발(45)을 통해 관련 연구 개발비를 구매국으로부터 충당할 수도 있을 것이다.

<표-9> 구매 발주이후 단계의 필수 지원 기능

단 계	세부 기능	내 용
협상 및 계약 (발주 이후)	개조개발지원	해당 무기체계의 연동을 고려한 (국내외)관련품으로 확산된 개념 * 실질적 개조는 계약이후 착수 * 기본적으로 매트릭스 체제이나 국과연 퇴직인력 활용가능 * 정부의 수출용 연구개발비 활용 방안 모색 필요
	정부보증 및 신뢰제공	mFMS를 고려한 소규모 조직편성으로 구매국의 편의성 제공 * 이는 아국방부/각군/청과의 획득관련 체제와 연계되어야. * 현재의 코트라, 청의 계약지원기능을 일원화 통합하여 추진
	절충교역 종합 및 조정	상기 기획단계에서 사전 조사 양국의 획득계획을 상호 비교 하면서 시장기회 상호제공 민수의 경우는 산자부/KODITS와 협의추진
	기술료 산정 및 감면 (방사청 및 국과연 수행)	기술가치평가역량 확보를 통해, 기업과 정부간 관련중재기능 기술료 관련 정책 및 실시 가능 확보
	수출 금융지원 (방산물자교역지원센터 수행)	국내의 금융기관과의 연계를 통한 글로벌 파이낸싱 역량 확대 정부차원의 수출용연구개발 비용지원 체계 활용 필요
후속지원	상호군수운용체계 정립	기수출품과 연계된 양국간 부품 교류 등 군수지원통합확대
	상기 컨설팅과 피드백	

둘째, 개조개발의 경우 컨설팅 자체가 엔지니어 베이스에서 시작되어야 하기 때문에 관련분야 유경험자 즉, 국과연 퇴직인력을 활용하는 방안이 모색되어야 한다.

셋째, 전술한 바와 같이 획득관련 컨설팅 개념은 전 사업단계에 적용되어야 하는데, 이 과정에서 한국군의 잉여·도태장비의 판매 및 (유·무장) 양도도 반드시 고려가 되어야 한다. 선진국의 수출지원조직 분석에서 살펴 본 바와 같이 이 기능은 정부 간 거래 업무에 포함하여 추진하는 것이 타당하다.

넷째, 정부 간 거래 업무의 일원화 및 체계화가 필요하다. 현 방위사업청과 방산물자 교역지원센터가 시행하고 있는 정부 간 중계방식과 거래방식은 실질적인 계약이행 관리가 거의 없는 문서중심의 방식이기 때문에 양 정부 간 신뢰에 부정적 영향을 줄 수도 있

45) 실질적으로는 우리의 기술력을 기반으로 개발되고, 예산은 구매국이 지원하는 변형된 형태의 공동개발이 될 것이며, 지재권은 공동으로 가짐에 따라 양국 자부담으로 전력화하고, 제3국 수출은 상호 동의하는 경우에 한해 추진 가능함.

고, 상기 관련기관간의 조직이기주의가 문제될 수 있기 때문에, 미국의 수리부속 재판매제도(WWRS: World-wide Warehouse Redistribution Service)와 대외군사판매제도(FMS)를 벤치마킹한 기능 및 관련조직이 필요하다.

다섯째, 후속군수지원 혹은 상호군수지원체계를 마련해야 한다. 한번 판매된 무기체계는 최소 20~30년 정도 운용된다는 점을 고려해 볼 때, 한국과 구매국은 후속군수지원과 상호군수지원을 위한 정책적 협의가 진행되어야 효율적 운용이 보장되고, 유사시 양국간 전시 상호군수지원 등도 가능할 것이다. 이를 위해서는 상호 군수 관리체계를 공유할 수도 있어야 한다.

5.4 효율적 수출지원을 위한 조직 구성 방향

1) 필요기능 강화를 위한 고려사항

현 조직을 보강할 것인지, 신규조직을 편성할 것인지를 검토하기 위해서는 다음과 같은 사항에 대한 고려가 필요하다. 첫째, 현 조직의 역량과 기능을 조정할 수 있을 것인가에 대해 살펴 보아야 한다. 현행 정부기관의 행정주의와 관료주의 고려시 탄력적 업무가 제한되는 점과 현행 업무 중복으로 인한 비효율성 개선 노력 부족 등을 고려시 기능조정 자체가 어려울 것으로 보이며, 둘째, 단순인력 보강만으로는 현 문제점 극복이 제한될 것으로 보인다. 셋째, 관련분야 전문인력 양성 및 확보도 현행 인사관리제도상 어려울 것으로 보인다. 넷째, 신규조직 경우 초기과정에서는 정부의 출연금 확보가 필수적이기 때문에 출연기관 등 신규조직 편성을 위해 관련기관들도 노력을 해 보았지만 쉽지 않았다는 것이다. 물론 신규조직이 편성되면 장기적 차원에서 수익창출을 위한 기반마련도 되어야 할 것이다. 따라서 본 연구는 기존 조직과 업무를 고려한 합리성에 기반한 방안을 제시하고자 한다.

2) 기존 조직과 업무를 고려한 신규조직 편성 및 발전 방향

현 조직과 기능을 고려한다면 국방부는 자원관리관실이 수출관련 컨트롤타워 역할을 하고 정책기획실은 국방협력 업무를 더욱 강화토록 하며, 방위사업청은 방산관련 국제협력 업무 즉 방산협력 협정 체결 및 관련 회의체를 운영 유지하고, 수출진흥을 고려한 국내 방산정책 수립 및 시행을 추진해야 할 것이다.

이런 경우 (가칭)신규재편조직은 국방부 자원관리관실의 컨트롤타워 업무를 세부적으로 지원하고, 정책기획실 업무인 국방협력의 하부분야로서 방산협력을 실질적으로 지원할 수 있을 것이다. 이 신규조직은 또한 방위사업청이 마련하는 국제협력의 장이 보다 내실 있게 진행되도록 지원해야 한다. 또한 방산물자교역지원센터가 부족함과 동시에 필요로 하는 컨설팅 기능을 지원함으로써 초기 단계부터 상대국 정부 즉 국방부 혹은 군과의 협의를 이끌어 갈 수 있을 것이다. 아울러 산자부와의 관계도 보다 긴밀히 가져감으

로서 우리 기업이 필요로 하는 각종 지원을 민수분야 지원제도에 편승하여 활용할 수 있을 것으로 보인다.

이와 같은 관계를 고려해 볼 때, 방산물자에 대한 수출허가 및 승인 등의 업무가 대부분 방위사업청 소관업무로 되어 있고, 방위산업에 관한 업무 또한 방위사업청에서 추진하고 있는바, 시너지 효과를 내기 위해서 방위사업청 출연기관으로 조직 설립을 고려할 수도 있다. 하지만 새로운 조직의 설립에는 부처 간 이해관계와 여러 가지 복합적인 요소가 발생하기 때문에 기 설립된 KODITS 조직과 기능을 보완하여 국방부와 산자부 공동 출연기관으로 설립하고 KODITS의 조정 통제 및 관리 감독 등의 권한을 방위사업청장에게 위임하여 방산수출의 성과를 극대화할 수 있도록 운영방안 등을 마련한다면 현재 KODITS의 애로사항을 해결할 수 있을 것으로 보인다.

이렇게 보완되는 KODITS의 기능은 관련부처와 기관을 유기적으로 연결할 수 있어야 하고 국내 방산업체의 능력과 해외 방산시장의 소요 및 변화 등을 반영한 마케팅 능력 구축, 미래 방산시장 예측, 국가별 운용 무기체계 분석 및 소요과약, 해외 무기체계 시장에서 필요한 소요와 국내 연구개발 소요 등을 반영한 공동개발 시장개척 등의 활성화에 기여할 수 있도록 하는 것이 타당할 것이다.

법적근거 마련 측면에서 보면, 상기 KODITS의 확대·재편 방안 외에 국방부내 별도의 출연기관으로 설립할 경우 상당한 시간과 노력이 필요할 것이며, 방산업체의 회비로 운영되는 방진회에 관련 조직을 두는 방안도 고려할 수 있으나 기업의 이익을 대변하는 방진회의 자율성에 상당한 침해가 예상되는바 어려움이 있을 것으로 보인다. 단순한 어려움 자체보다도 논리적으로도 여러 가지 제약조건이 따른다. 따라서 최소한의 법적근거 마련을 고려한다면 현재 업무성격과 범위가 가장 유사한 KODITS를 확대·재편하는 방안이 가장 현실성이 있다. 예산지원 차원에서 보면, 관련 법 근거 마련이 핵심적 사안이 될 것으로 보인다.

3) 신규조직의 성격과 구성

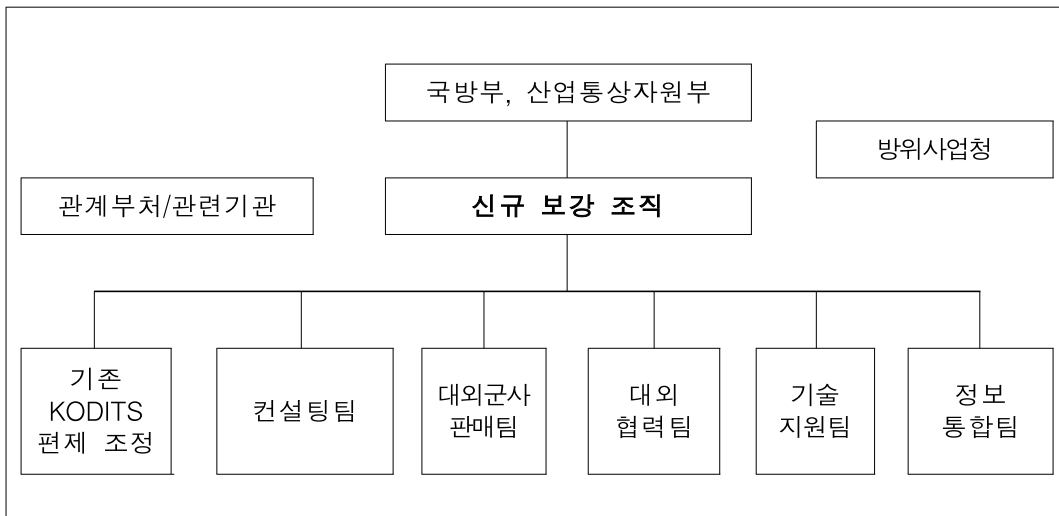
본 연구의 핵심이 되는 수출지원 보장기능은 구매국 발주 이전 단계부터 시작되는 컨설팅 기능과 현행 정부 간 거래를 획기적으로 보완할 수 있는 대외군사판매 및 잉여·도태물자 판매기능을 강화하는 것을 의미한다. 이러한 기능은 업무 성격상 정부를 대표하거나 대신해야만 가능하기 때문에 정부기관 혹은 정부기관에 준하는 형태로 유지되고 운영되어야 한다. 왜냐하면 대외적으로는 구매국 정부와의 관계 유지, 대내적으로는 국방부, 합참, 각 군, 방위사업청 등과 컨설팅 및 정부 간 거래업무를 추진하기 위해 긴밀한 업무 협조가 필요하기 때문이다.

이를 도표한 것이 <그림-7>이고 이를 구체적으로 설명하면, '09. 10월 범정부적 통합 기능 발휘를 위해 설립된 KODITS의 취지를 실질적으로 살리기 위해서 KODITS의 편제와 기능(표-9 참조)을 조정 함과 동시에 신규 보장 기능으로서 크게 사업그룹과 기능지원그룹이 추가 편성되어야 할 것이다. 사업 그룹은 업무 독립성이 보장된 다수의 컨설팅

방산 패키지 수출 극대화 방안

팀이 시장조사, 방산무기체계와 연동된 패키지 전략 마련, 구매국 정부와의 정부간 거래 혹은 기업의 수출협의를 하고, 대외군사판매 및 잉여·도태장비 판매업무와 후속군수지원 업무를 통합적으로 수행할 수 있는 대외군사판매 팀, 국방부/합참/각 군/방위사업청의 각종 대외업무와 본 신규조직 간의 업무연계를 강화시킬 단일화된 창구로서 대외협력 팀으로 구성할 수 있다. 기능지원 그룹은 개발단계에서부터 수출 가능성을 검토하고, 컨설팅팀이나 대외군사판매팀을 매트릭스 형태로 지원할 수 있는 기술지원 팀과 해외 바이어의 우리 무기체계 혹은 구성품(부품 포함) 정보 수집을 용이하게 해 주는 온라인 장터를 운영하며, 우리 기업에게 시장관련 정보를 제공할 수 있도록 포털 사이트를 운영하는 정보통합 팀으로 구성한다.

<그림-7> 관련 조직 편성(안)



각 팀 구성인력의 성격은 다음과 같이 정의할 수 있다. 컨설팅 인력은 운용교리, 장비 운영 경험, 사업관리 지식, 커뮤니케이션 능력 등을 가진 이들로 구성되어야 한다. 이 인력들은 한국 획득체계 및 무기체계에 대한 이해는 물론 새로운 전장 환경에 적합한 창의적 마인드도 필요하다. 기술지원 팀은 개조개발지원, 개발단계에서 수출가능성 검토 지원, 컨설팅팀 기술지원 등을 해야 하는 전문기술조직으로서 인력은 국방과학연구소나 우리 방산기업에서 다년간 개발 및 양산경험을 가진 은퇴인력을 재활용하는 것도 고려할 수 있다. 대외군사판매팀도 상기와 유사한 인력들로 편성되어야 할 것이다. 또한 대외협력 팀은 유관정부부처 특히 군과의 협조를 고려하여 관련분야 전문 인력으로 편성되어야 할 것이다.

6. 결론

방산 후발국이었던 한국의 무기체계가 세계적인 한류 분위기와 함께 많은 관심과 호평을 받고 있다. 그런데 방산 수출의 패러다임이 변화하면서 단순 장비 중심의 판매가 아니라 일종의 패키지 개념으로 변화하고 있다. 그러나 우리 방산기업의 수출 역량이나 정부의 법규 및 제도 그리고 수출 지원조직들의 기능은 그와 같은 패러다임 변화를 즉각 수용하기에는 많은 제한이 따르고 있다.

따라서 본 연구는 제한된 한국 방산수출의 역량을 보장하는 차원에서 어떻게 하면 정부의 법규 및 제도와 수출 지원조직이 보다 체계적이고 효율적으로 수출지원을 할 수 있을 것인지에 초점을 맞추었다.

먼저 세계 방산 수출의 패러다임이 어떤 방향으로 변화하고 있고 방산 선진국의 수출 지원 트렌드는 어떠한지 분석해 본 후, 우리나라의 문제점을 법규(제도)와 지원조직 운영 측면 위주로 집중 조망해 보았다.

방산수출은 한 국가의 외교 활동 수단이자, 국방협력의 주요 기능으로 인식되어 지며, 그렇게 활용되어야 한다. 이를 위해서는 정부의 체계적이고 효율적인 지원기능이 필수적으로 수반되어야 한다. 물론 방산수출의 주체는 분명히 기업이다. 그러나 우리 기업의 현실을 보면, 개발 장비에 대한 단순 마케팅 수준에 머물러 세계시장에서의 경쟁력 확보가 제한되는 바, 정부가 이를 보장하고 적극 지원해야 한다. 이를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 정부는 구매국의 구매 발주 이전 단계부터 그 국가와 국방협력 관계를 원활히 유지하면서 컨설팅 기능을 통해 양국이 서로 이익을 얻을 수 있는 상황을 조성해야 한다. 이때 컨설팅 분야는 해당 무기체계 자체에 국한할 것이 아니라 구매국의 획득체계 전반에 걸쳐 보다 유리한 방향을 모색할 수 있도록 지원하고, 관심을 갖는 무기체계에 대해서도 상호 연계된 범주 내에서 큰 그림을 그릴 수 있도록 지원해야 할 것이다. 이러한 기능은 다양한 군 경험을 가진 전문 인력 및 조직에 의해 이루어져야 할 것이다.

둘째, 방산수출의 특성상 국가 간 보증 및 신뢰가 가장 중요하다. 따라서 현행 정부 간 거래 제도를 일원화하고 실질적인 관리가 되도록 지원조직의 기능을 보다 체계적이고 효율적으로 보완해야 할 것이다. 아울러 미국의 대외군사판매제도와 유사한 기능도 수행할 수 있어야 하고, 중고물자 수출도 이 틀 속에 포함시킬 필요가 있다.

셋째, 방산 후발국인 우리에게 해외진출에 가장 큰 걸림돌이라 할 수 있는 절충교역 의무 이행과 금융지원에 대한 전문적인 검토, 그리고 이를 효과적으로 지원할 수 있는 조직과 글로벌 네트워크를 확보하려는 노력이 필요하다. 물론 현재 유사조직이 이 기능을 수행하고는 있지만 실질적으로 우리 기업에 도움이 되는 방안을 제대로 내놓지 못하고 있다.

넷째, 상기의 노력이 가시화되려면 현행 법규와 제도의 개선 그리고 새로운 지원조직 편성이 수반되어야 한다. 이에 대해서는 운영 가능성과 효율성 측면에서 보다 심도 깊은 검토가 필요할 것이다. 본 연구에서는 최소한의 법규 및 제도 개선을 통해 해답을 얻고자 국방부 및 산자부 장관 주관 협의회 토의를 거쳐 현행 방산물자교역지원센터의 기능을 보장하는 방안을 일례로 제시해 보았지만, 이 방안 외에도 여러 방안을 다양한 측면에서 면밀하게 검토해 볼 필요가 있을 것으로 본다.

참고문헌

○ 저서 및 논문

- [1] 방위사업청 방산진흥국, 『2013~2017 방위산업육성 기본계획』 (방위사업청, 2013.1)
- [2] 장원준외 7명, 『주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점』 (서울: 산업연구원, 2012)
- [3] 한국산업기술평가원, “산업기술 R&D 기술료 제도 개선방안”(2008)
- [4] 방위사업청 절충교역과, “절충교역 정책 발전방향”(2014.6.19.)
- [5] 채우석, “방산한류 발전방안에 관한 연구,” 『한국방위산업 학회지』, 제21권, 제1호 (2014)
- [6] 산업기술연구원(KIET), “ 방위산업 육성 기본계획 수립을 위한 정책연구”(2012.7)
- [7] 윤병조 등 3명, “세계방산시장 진출 확대를 위한 중고무기체계 수출 가능성에 관한 연구”, 한국방위산업학회 제21권 2호(2014년 6월)
- [8] 지일용, “이스라엘 방산수출지원제도 분석”, 산업기술연구원 해외출장보고서 제12-118호 (2012, 11)
- [9] 대외무역법, 방위사업법, 대한무역투자진흥공사법, 국방전력발전업무규정
- [10] 방산물자 등 교역지원에 관한 규정
- [11] 방위사업청 훈령 제288호, “방위사업관리규정 제 3장”(2014. 6. 5)
- [12] 방위사업청 훈령 제294호, 방위사업관리규정 제661조(기술료) 및 제661조의 2(기술료 감면)
- [13] 국방부 법제팀(법제팀-4631), “기타 전략물자에 대한 수출 허가권자”(‘06.10)
- [14] 국가연구개발사업의 관리 등에 관한 규정(2014.7.21.)
- [15] 「세계일보」, “무기수출 총괄 방위청 만든다,”(2014.6.19.)
- [16] SIPRI, The SIPRI Top 100 arms-producing and military services companies (2010, 2012)
- [17] SIPRI(Stockholm International Peace Research Institute), “SIPRI Yearbook 2009”, 『Oxford University Press』
- [18] Carin Hubbe, “A study of Swedish War materiel Export”, 『 Malmö University』 (2007. 3)
- [19] ODAS, 2014, “ODAS Homepage”, <http://www.odas.fr/en/mission-de-controle.php>, (검색일 2014. 7.29)
- [20] DCI(프), “DCI Homeate” ,<http://www.groupedci.com/en/defense-conseil-international-group/who-are-we.html>, (검색일 2014. 7. 15~29)(1)